

Qobuz no es como Spotify, un mero grifo de canciones"

Moreno, Rosalina.

[Enlace de documentos de ProQuest](#)

RESUMEN (ENGLISH)

Denis Thébaud EL PRESIDENTE DE ESTA NUEVA PLATAFORMA FRANCESA DE MÚSICA EN LÍNEA SOSTIENE QUE PUEDE DESAFIAR AL GIGANTE DEL STREAMING CON UNA OFERTA DE CALIDAD PARA LOS MÁS MELÓMANOS A Spotify, Apple Music, Deezer, Youtube y Tidal les hace ahora también la competencia Qobuz, una plataforma que acaba de aterrizar en España y se anuncia como "la mejor opción para los más exigentes y los melómanos". En España muy poca gente paga por un servicio y a nivel global solo unos 15 millones de personas. P. El principal economista del Banco de Inglaterra, Andy Haldane, sostiene que las canciones que escuchan las personas "pueden reflejar lo que sienten" y lo que piensan sobre la economía. ¿Qué escuchó Thébaud tras lanzar Qobuz en España? R. Coming Home, de Leon Bridges [cuya letra dice: "Nena, nena, nena / estoy llegando a casa / a tu dulce amor tierno"].APOYOCredencialesDIPLOMADO DE AUDENCIA (la antigua Escuela Superior de Nantes), Denis Thébaud trabajó en Sprague Electric, un fabricante de componentes electrónicos, hasta 1983.

TEXTO COMPLETO

Denis Thébaud

EL PRESIDENTE DE ESTA NUEVA PLATAFORMA FRANCESA DE MÚSICA EN LÍNEA SOSTIENE QUE PUEDE DESAFIAR AL GIGANTE DEL STREAMING CON UNA OFERTA DE CALIDAD PARA LOS MÁS MELÓMANOS A Spotify, Apple Music, Deezer, Youtube y Tidal les hace ahora también la competencia Qobuz, una plataforma que acaba de aterrizar en España y se anuncia como "la mejor opción para los más exigentes y los melómanos". Qobuz se lanzó hace 10 años en Francia, sin ofrecer una opción gratuita. Ya está en 11 países y en septiembre llegará a Estados Unidos, "el mercado más importante para la música digital y física", como afirma su presidente, Denis Thébaud (Nantes, 1947). Cuando se hizo cargo de Qobuz, a principios de 2016, Thébaud ya llevaba lanzadas 17 compañías, dos de las cuales cotizan en bolsa. Una de ellas, Focus Home Interactive, es "la tercera compañía de distribución de videojuegos más importante" de Francia. Consciente de la evolución del mercado musical y la pérdida de terreno de los soportes físicos, inició la transformación digital de su grupo mediante la creación de una nueva estructura llamada Xandrie, que es lo que básicamente está detrás de Qobuz. Pregunta. ¿Por qué ha apostado por la música? Respuesta. Soy un gran creyente en la economía digital. Al principio, tenía en mente una plataforma digital que ofreciera libros, vídeos, partituras, videojuegos y programas. Invertí 22 millones de euros en cuatro años. Pero en 2017 me di cuenta de que el negocio musical era más importante de lo que había pensado y decidí centrarme totalmente en él. P. ¿Qué ofrece Qobuz que no dé el resto? R. Calidad de sonido, contenidos editoriales, ofertas híbridas... Somos los únicos que tenemos suscripciones para descargas y streaming o solo para descargas. Además, editamos una revista y, aparte de pop y rock, damos visibilidad a la música clásica y al jazz, pero de una manera más profunda que la competencia. Somos mucho más que un mero grifo de música. P. ¿En qué consiste su mayor calidad de sonido? R. [Esboza una leve sonrisa]. Poseemos el mayor catálogo en alta resolución del mundo: más de un millón de títulos. Otros 40 millones tienen calidad de CD. P. ¿Y a qué precio? R. La oferta básica es de 9,99 euros al mes, pero apenas representa el 15% de la facturación total. El 55% lo aporta el streaming y el resto, las descargas. Muchos clientes usan ambos servicios. [La descarga en alta resolución cuesta 219,99 euros al año y su escucha y descarga, 349,99]. P. ¿Cuál es el perfil de sus suscriptores? R. Mayores de 35

años, con un poder adquisitivo medio-alto y tiempo libre para escuchar música. Estos usuarios representan el 75% del total. A continuación está el segmento de entre 26 y 35 años, que está creciendo muy deprisa. P. ¿Qué géneros son los más populares? R. El pop-rock supone el 35%, la música clásica el 25% y, finalmente, el jazz. P. ¿Y cuáles son sus números uno? R. Ed Sheeran es uno de los artistas más escuchados, tanto en formato digital como disco. Pero en streaming aún mandan David Bowie y los Beatles, seguidos de cerca por Pink Floyd. Por canciones, la palma se la lleva la interpretación de Glen Gould de las Variaciones Goldberg de Bach. P. ¿Cuáles son los números de Qobuz? R. El volumen de ingresos global está por encima de los 10 millones de euros y el objetivo es alcanzar los 100 millones en 2021, momento en el que seremos rentables. El potencial de crecimiento es enorme. En España muy poca gente paga por un servicio y a nivel global solo unos 15 millones de personas. P. ¿Qué margen queda tras pagar a editores y discográficas? R. Nuestro objetivo es obtener un 30%. Ahora estamos un poco por debajo, pero nos acercamos al 28%. P. En septiembre operarán en Estados Unidos... R. Nos lo propusieron Sony, Universal y Warner, que se quejaban de que sus artistas grababan en alta resolución pero no existía un servicio de esa calidad allí. Yo no tenía planeado desembarcar allí tan pronto, pero es una oportunidad que no podía desperdiciar. P. ¿Y por qué España? R. Somos vecinos y el español es el tercer idioma del mundo, con casi 600 millones de hablantes. Además, aquí se puede construir una sólida base para saltar después a América del Sur. España es el puente. P. ¿Qué tal les fue durante la Gran Recesión? R. La crisis apenas nos ha afectado. P. El principal economista del Banco de Inglaterra, Andy Haldane, sostiene que las canciones que escuchan las personas "pueden reflejar lo que sienten" y lo que piensan sobre la economía. ¿Qué escuchó Thébaud tras lanzar Qobuz en España? R. Coming Home, de Leon Bridges [cuya letra dice: "Nena, nena, nena / estoy llegando a casa / a tu dulce amor tierno"].

APROYOCredencialesDIPLOMADO DE AUDENCIA (la antigua Escuela Superior de Nantes), Denis Thébaud trabajó en Sprague Electric, un fabricante de componentes electrónicos, hasta 1983. TRAS CREAR INNELEC, Thébaud fue tomando posiciones en distintas empresas del mundo del ocio: Konix, Nitroserv, Numeric Pipeline y, finalmente, Xandrie, que es la estructura que está detrás de Qobuz.

DETALLES

Término de indexación de negocios:	Corporación: Spotify AB
Personas:	Bowie, David; Sheeran, Ed; Bridges, Leon
Empresa/organización:	Nombre: Beatles; NAICS: 711130; Nombre: Pink Floyd; NAICS: 711130; Nombre: Spotify AB; NAICS: 519130; Nombre: Apple Inc; NAICS: 334111, 334220, 511210
Título:	Qobuz no es como Spotify, un mero grifo de canciones"
Autor:	Moreno, Rosalina
Título de publicación:	Actualidad Economica; Madrid
Primera página:	27
Año de publicación:	2018
Fecha de publicación:	Jul 9, 2018
Sección:	REPORTAJES

Editorial:	Unidad Editorial Revistas, S.L.U.
Lugar de publicación:	Madrid
País de publicación:	Spain, Madrid
Materia de publicación:	Business And Economics--Economic Situation And Conditions
ISSN:	00017655
Tipo de fuente:	Revista
Idioma de la publicación:	Spanish
Tipo de documento:	News
ID del documento de ProQuest:	2066200064
URL del documento:	https://ezproxy.uniandes.edu.co:8443/login?url=https://www.proquest.com/magazines/qobuz-no-es-como-spotify-un-mero-grifo-de/docview/2066200064/se-2?accountid=34489
Copyright:	Copyright Unidad Editorial Revistas, S.L.U. Jul 9, 2018
Última actualización:	2020-11-18
Base de datos:	ProQuest Central

ENLACES

Copyright de la base de datos © 2024 ProQuest LLC. Reservados todos los derechos.

[Términos y condiciones](#) [Contactar con ProQuest](#)